



CRÍTICA BIBLIOGRÁFICA

Carlos García-Serrano
Universidad de Alcalá

Recensión del artículo “What happened to collective bargaining during the Great Recession?”, publicado en *IZA Journal of Labor Policy*

En junio de 2016 apareció en el *IZA Journal of Labor Policy* el artículo “What happened to collective bargaining during the Great Recession?”, realizado por Jelle Visser. Este autor es un experto en temas relacionados con la negociación colectiva y los sistemas de relaciones industriales. De hecho, ha desarrollado una base de datos que permite el análisis de la evolución de dichos aspectos denominada “Institutional Characteristics of Trade Unions, Wage Setting, State Intervention and Social Pacts” (ICTWSS). Esta base de datos, en su versión 5.0 disponible desde agosto de 2015, cubre 38 países (los 34 miembros actuales de la OCDE más Bulgaria, Lituania, Letonia y Rumanía) y recoge información desde la década de 1960 hasta 2013/2014. El artículo utiliza información procedente de la misma, en particular variables sobre cobertura ajustada, extensión de regímenes, cláusulas de descuelgue, centralización y coordinación. La construcción de las variables y los datos se encuentran disponibles en el Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies (AIAS) (<http://www.aias-uvanet.nl>).

El objetivo del artículo es examinar qué ha sucedido con la negociación colectiva durante la Gran Recesión, situando el desarrollo del periodo 2008-2013 en una tendencia de más largo plazo. En particular, el autor se centra en tres dimensiones interrelacionadas que en conjunto definen si la negociación colectiva es inclusiva y coordinada: una, el ámbito o la cobertura de la negociación y la extensión de los acuerdos a las empresas y los trabajadores no organizados; dos, la estructura vertical, es decir, la organización de la

negociación (distinguiendo entre negociación a nivel de empresa y negociación en un ámbito superior, los niveles en los que la negociación tiene lugar, la relación entre los niveles, las cláusulas de descuelgue y la implicación de agentes que no están cubiertos); y tres, la coordinación horizontal del comportamiento negociador y de los resultados entre unidades negociadoras.

El trabajo es muy completo y aporta información pormenorizada sobre la evolución de los aspectos que se acaban de comentar y su relación con cambios regulatorios (modificaciones de las reglas o de la normativa bajo la que la negociación colectiva opera) y no regulatorios (alteraciones del comportamiento de los sindicatos, las empresas y las asociaciones empresariales y de las interacciones entre ellos) en todos los países del estudio. Referencias detalladas a España existen en prácticamente todas las dimensiones que se examinan, lo que añade un elemento de interés para los estudiosos del caso español y su comparación con la del resto de países desarrollados, especialmente en cuanto a lo acaecido en los últimos años.

Del análisis realizado se deduce que la Gran Recesión ha intensificado (y no ha modificado) los desarrollos en las instituciones de negociación colectiva que se vienen dando desde hace décadas, como la disminución de la cobertura y de los niveles de sindicación y el incremento de la descentralización. Los cambios regulatorios, concentrados en los países europeos del sur y el este, han contribuido a lo que parece una tendencia global hacia la restauración del control del mercado haciendo que la base de los intereses sociales sea más pequeña y exclusiva. En particular, en los países de la Unión Europea que han recibido ayuda financiera externa (entre los que se incluye España), las reformas han ido en el sentido de debilitar la negociación de ámbito superior al de empresa y la coordinación entre unidades negociadoras. Además, en estos países (también en otros) se ha producido no solo una mayor implicación de los gobiernos en la negociación colectiva, lo que explica muchos cambios regulatorios, sino también una ausencia completa de pactos sociales. Esto contrasta con la tendencia hacia el mayor diálogo social y la búsqueda de políticas de concertación en los años anteriores a la recesión.

Para terminar, en la sección de conclusiones el autor plantea dos cuestiones relevantes. Por un lado, en qué medida esta dirección de las reformas está basada en la evidencia en contra de la negociación centralizada y coordinada, puesto que parece que su debilitamiento y la destrucción de las instituciones que la apoyan han sido asumidos por

muchos gobiernos (olvidando, por ejemplo, las lecciones y las políticas con que las democracias industrializadas trataron de hacer frente a las situaciones económicas, políticas y sociales de las décadas de 1930 y 1940). Y por otro lado, el impacto divisorio que ha producido la última recesión, agudizando la separación entre un grupo más pequeño de países con unas relaciones industriales más cohesionadas y coordinadas (y con menores niveles de desigualdad salarial y de rentas) y otro grupo más grande de países en que los mercados están dictando las políticas y la negociación colectiva es más descoordinada y menos inclusiva (y que presentan niveles de desigualdad más elevados). Habrá que estar atentos a lo que nos deparan los próximos años y examinar si los cambios acaecidos durante la Gran Recesión se revierten (o no) en el futuro.